

2024(令和6)年度 景気動向調査アンケート (地域経済動向調査)

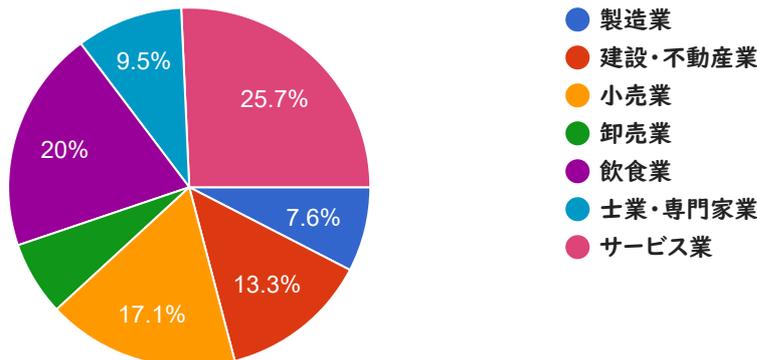
105 件の回答

[分析を公開](#)

業種

 コピー

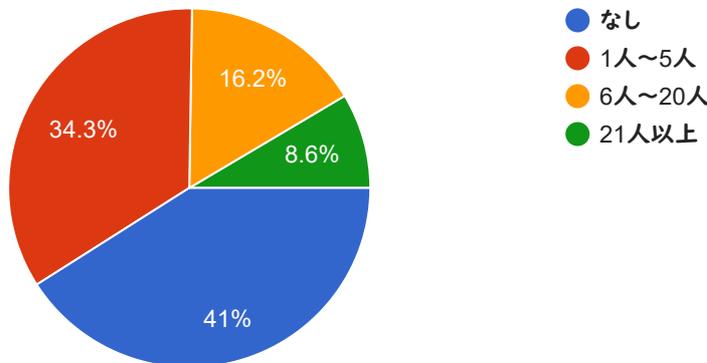
105 件の回答



常時雇用する従業員数 (専従者を含む)

 コピー

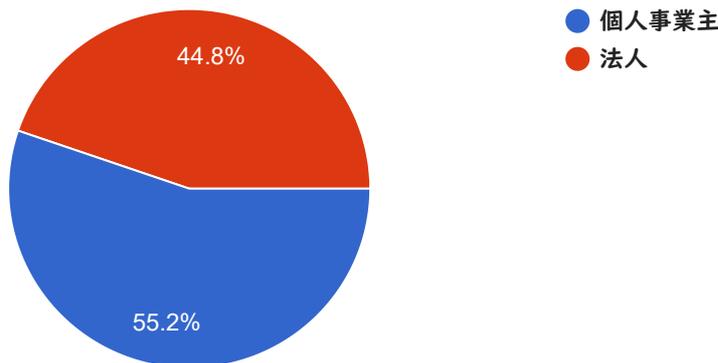
105 件の回答



事業形態

 コピー

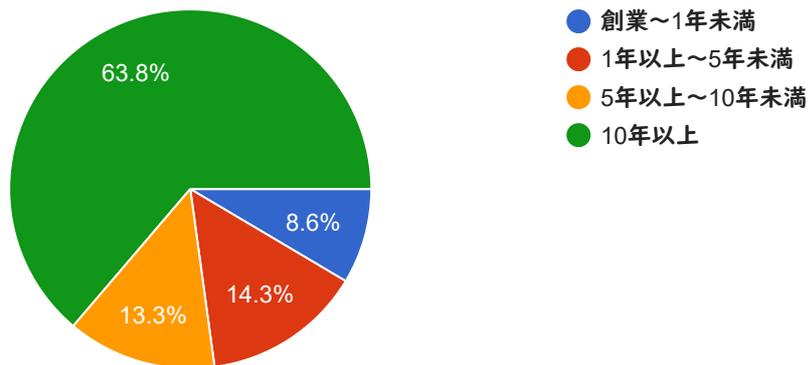
105 件の回答



業歴 (法人設立前を含む)



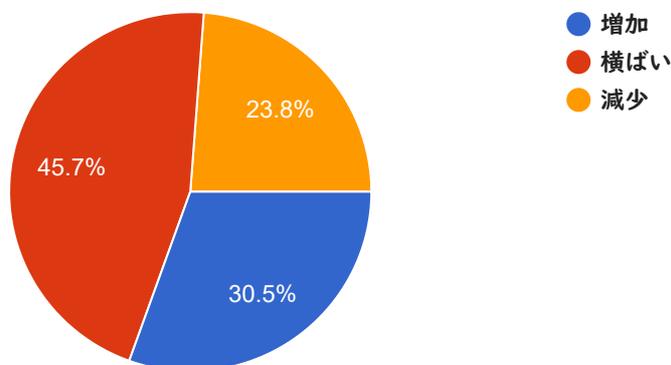
105 件の回答



売上高の傾向 (昨年と比べて)



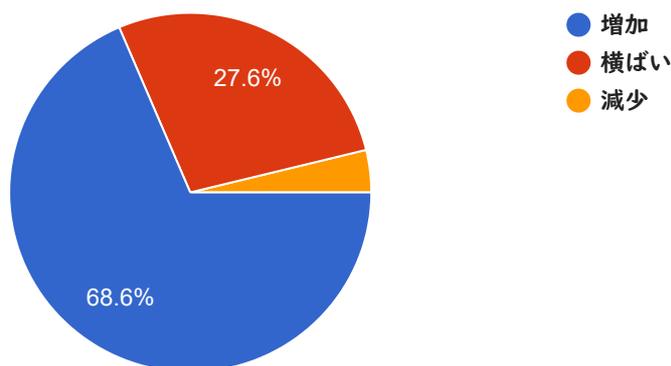
105 件の回答



仕入価格の傾向 (昨年と比べて)



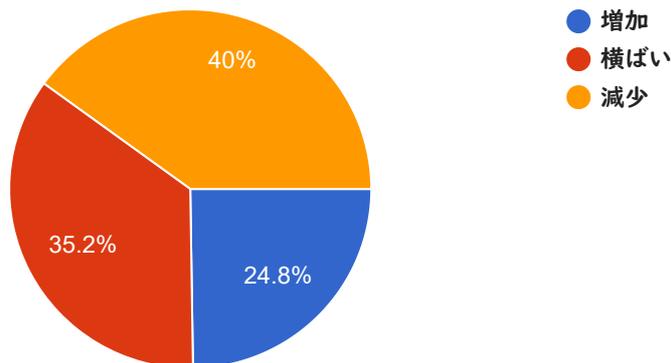
105 件の回答



経常利益／事業所得 (昨年と比べて)



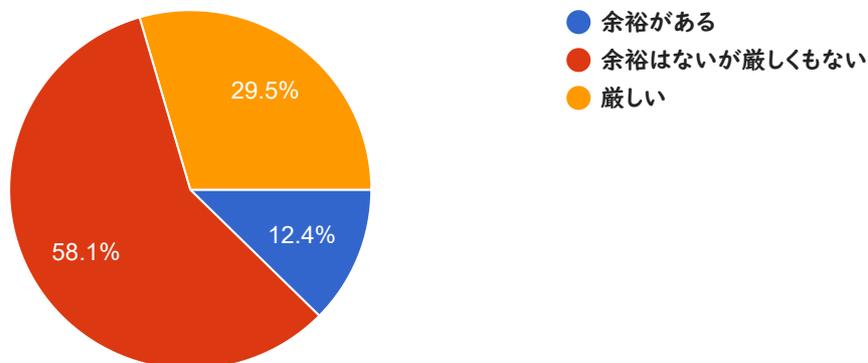
105 件の回答



資金繰り (昨年と比べて)



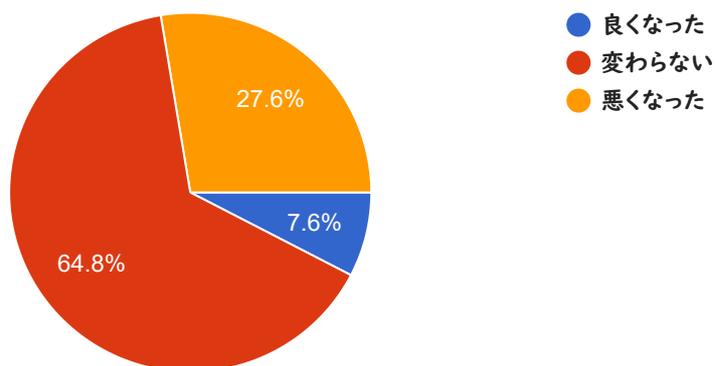
105 件の回答



雇用環境 (昨年と比べて)



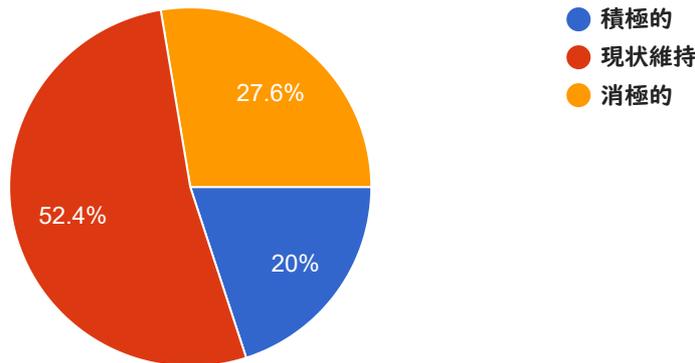
105 件の回答



設備投資（昨年と比べて）



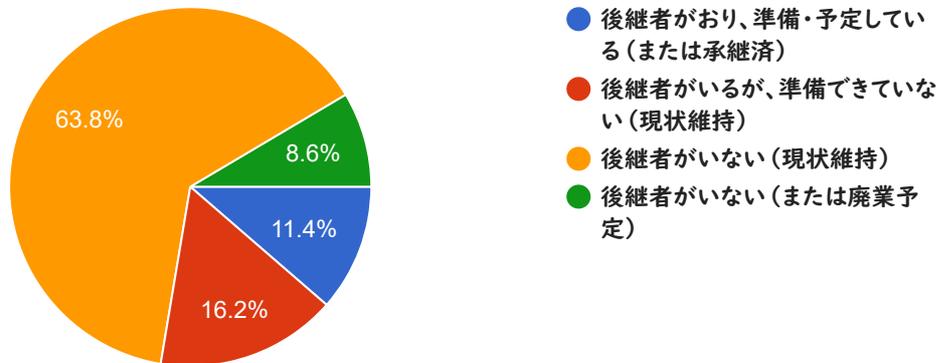
105 件の回答



事業承継



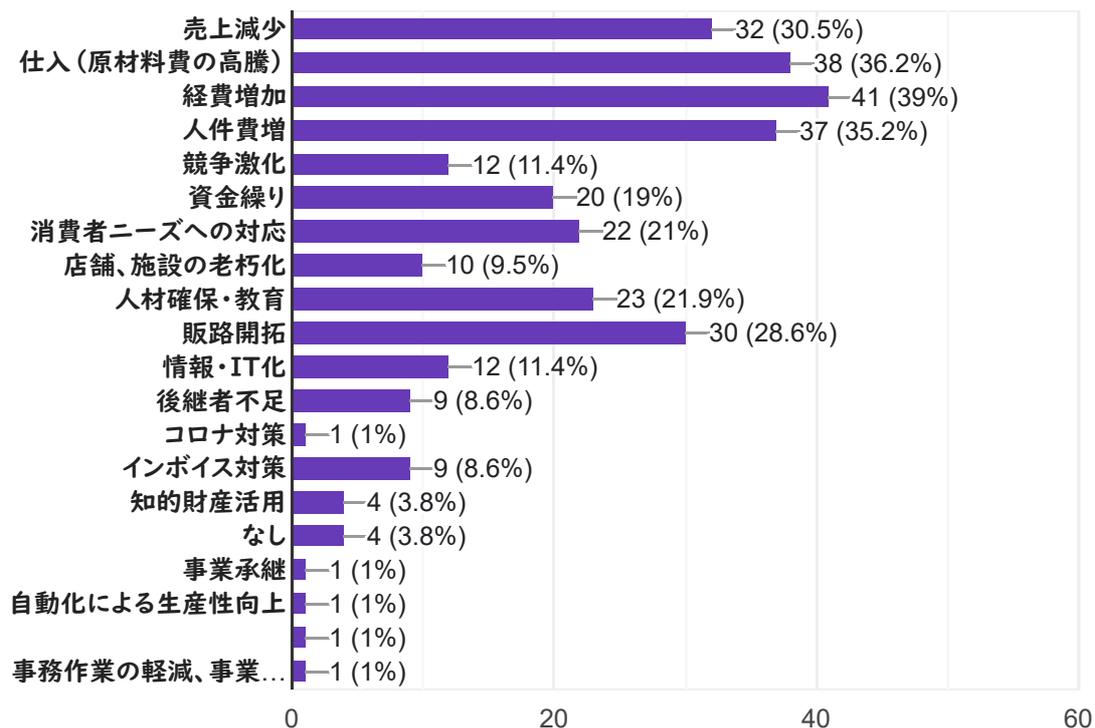
105 件の回答



経営課題（複数回答可）



105 件の回答



経営課題について教えてください（公開できる範囲で）

32 件の回答

ECショップオープンのための資金繰り

宣伝とお客様確保、資格者確保

国内内需低下傾向への対策 インバウンド対策 輸出 総じて日本マーケットの可能性の無さ

効果的な宣伝を研究し、差別化

認知度向上

経営資源の集中・仕入れ価格の高騰

事業承継、BCP

認知

人材育成と人材確保

店舗のある施設周辺の高齢化
リピーターなど集客

コロナ後の社会の変化に対応出来てない

資金調達

資材価格の高騰

新規顧客開拓

業種は舞台・音楽関係なのですが、業界全体で人手不足が深刻化しており、人材確保がとても重要な課題になっている。

今後のビジネスプランの具体的なアプローチする時間や人員

仕入れ価格の増加に伴って
販売価格を値上げするタイミングが難しく、
去年度は
売り上げは伸びているものの赤字に転落しました。
人件費の上昇も
価格変化に追いつかず事業を圧迫しております。

仕入れ価格も
少しずつ
上がってきたので、

お店のメニューの作り変える価格もかかり、
二の足を踏んでいたところ、
赤字に転落してしまいました。

周りのお店の
動向を探りつつ、
価格を上げていきたいなと思っておりますが、

日々の業務に手が追いつかず、
後回しになった結果、
赤字に転落してしまいました。

他店の皆様はどうしていますでしょうか？

また教えてください。

人件費・資材の高騰

47年間店をしていて店も古くなっていてリフォームを考えている

顧客に対してネットの情報に惑わされない正しい情報提供

当社の場合、わざわざお金を払ってサービスを受けるという文化が育っていないため、いかに受け入れていただけるかが課題になっています

コロナ後もコロナの影響が残っている

スタジオを持ち、事業拡大していきたい

円安による仕入れ価格の高騰

様々な点で経費が増加しているので、どう売上を上げて利益を出すかにつきます

なかなか売り上げが上がらない(横這い)

1人事務所なのでうまく仕事を回せない時がある

これからも国産品を使って行きたいが高騰しているので難しいです。
ガソリンも上がっているので厳しいです。

地域活性化への取組み、費用増に応じた営業収益増、DX推進と健康経営、人材育成

労務管理

広報もブランディングも大切ですが頑張るのに比例して経費が膨らむのが悩みの種です。年々役所の手続きなどに時間と労力を取られて本業が疎かになるのも頭が痛いです。睡眠時間を削って無理を重ねているので、健康管理も気になります。

長期的な顧客とつながること。